



---

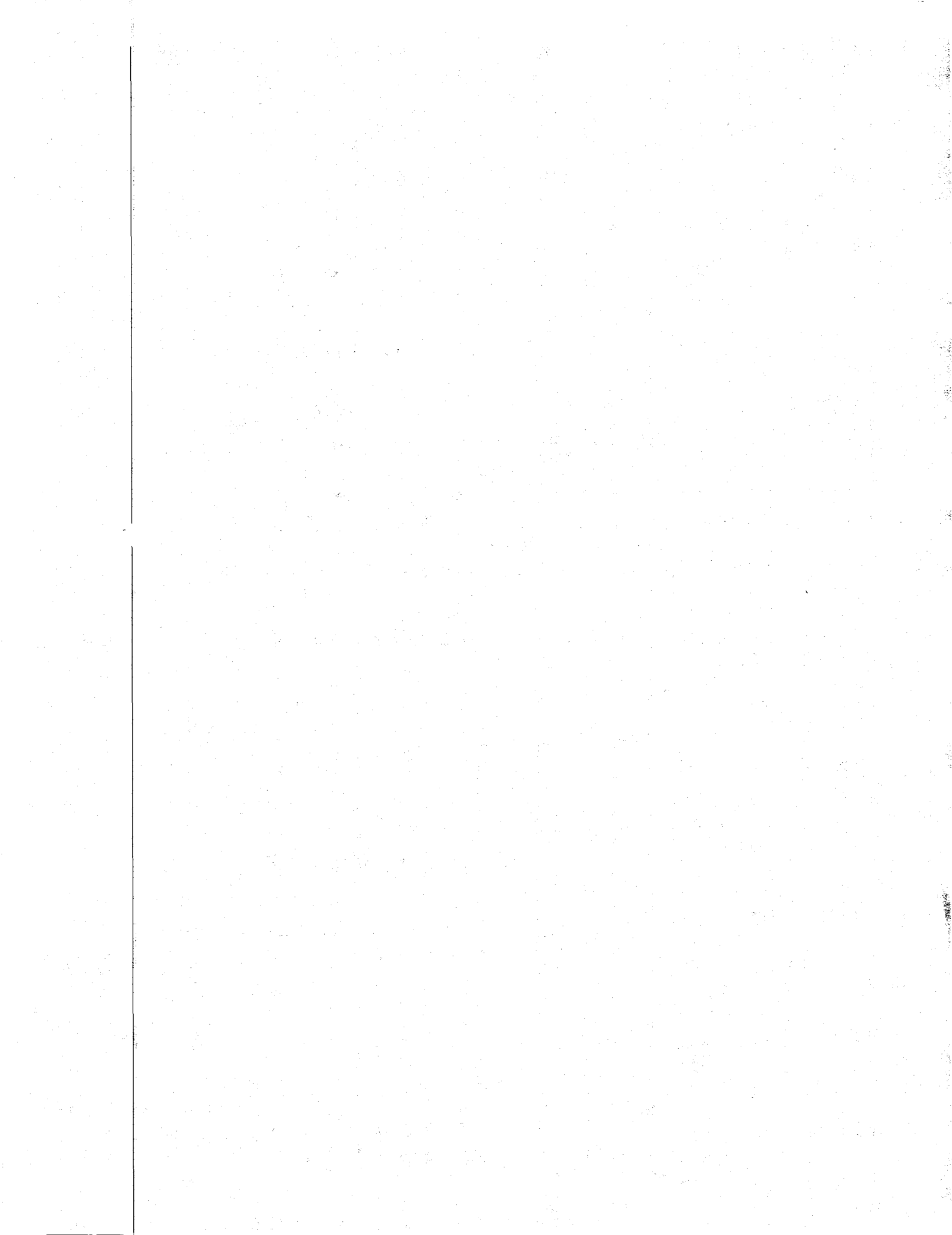
<sup>1</sup> Trabajo presentado al Grupo de Trabajo Sociología de la Agricultura, en la Sesión que tratará el tema "Las Organizaciones Profesionales Agrarias en la Nueva División Internacional del Trabajo", XIII Congreso Mundial de Sociología Bielefeld, Alemania, 18 al 23 de Julio de 1994.

<sup>2</sup> Sociólogo, profesor - investigador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales FLACSO - Chile.

**EN LA BUSQUEDA DE UN MARCO  
CONCEPTUAL PARA EL ESTUDIO  
DE LAS ORGANIZACIONES  
EMPRESARIALES RURALES <sup>1</sup>**

**Sergio Gómez <sup>2</sup>**

000749.-



## Resumen

El objetivo es proponer un marco conceptual para el análisis de las organizaciones empresariales representativas del sector rural. El marco es válido para el caso chileno y extensible para el resto de América Latina. Se podría proyectar aún más, siempre y cuando se profundicen algunos de los términos que se proponen y sus relaciones, y se contraste la utilidad que pueda tener través de análisis empíricos.

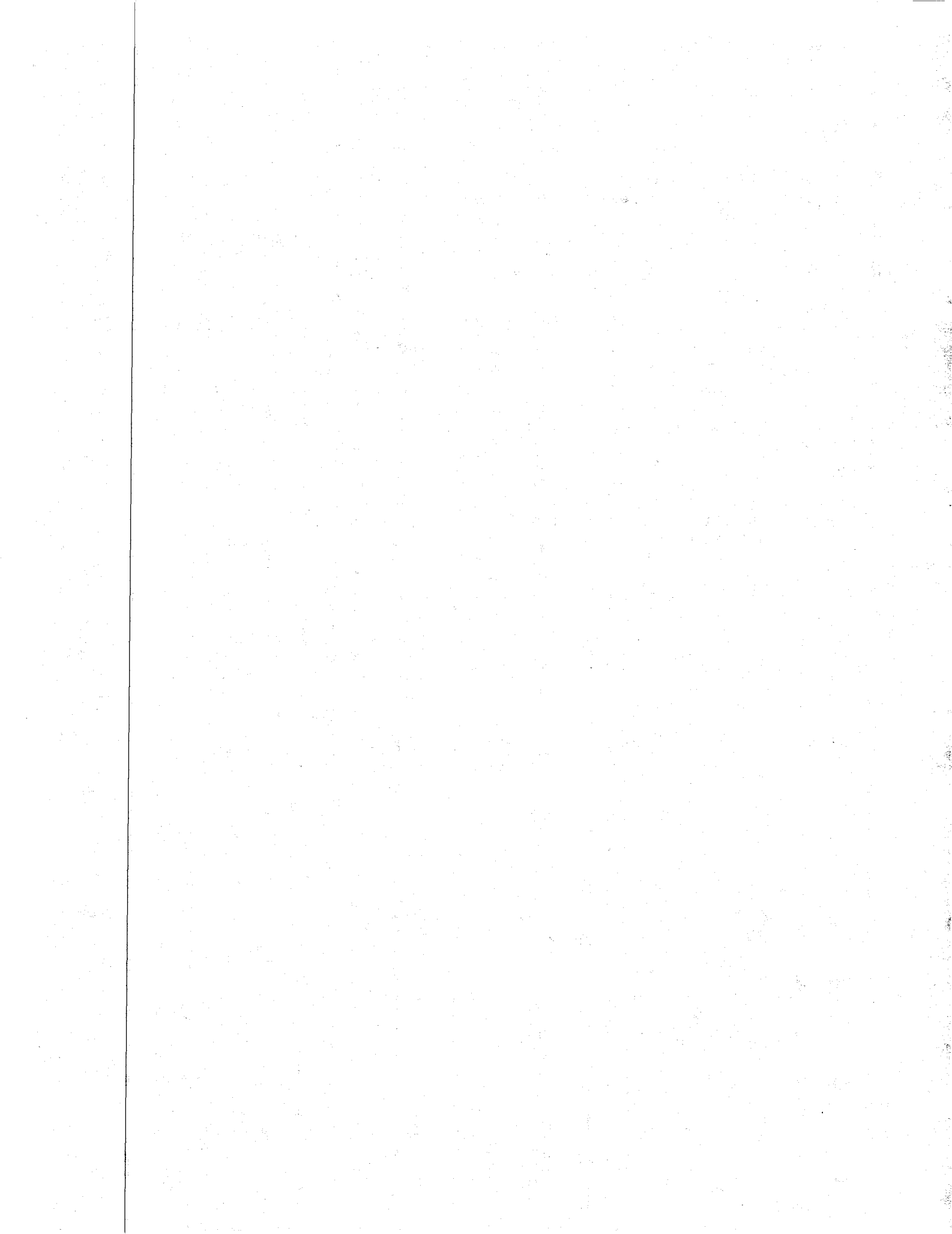
En la sección I se propone un marco conceptual de rango medio, vale decir que sólo pretende entregar categorías para este tema en particular, en un tiempo y espacio determinados. Para llegar al tema de las organizaciones empresariales parece conveniente comenzar por el examen de la estructura y seguir por los actores sociales y luego desde las organizaciones, tratar el tema de las demandas.

En la sección II se presentan los diferentes tipos de empresarios que pueden formar parte de las organizaciones representativas, se revisa la literatura sobre el tema y se plantean las áreas / temas que se deberían considerar cuando se emprende un estudio sobre el particular.

En la sección III se aplican las categorías propuestas para el análisis de las organizaciones chilenas.

En la sección IV se plantean reflexiones sobre los temas que se deberían abordar con el objeto de avanzar en la elaboración de un marco conceptual relativamente sofisticado para entender la realidad de las organizaciones empresariales rurales.

El trabajo constituye un esbozo que debe ser enriquecido en la discusión con los colegas interesados en el tema.



## Sumario

### I.- Marco Conceptual

1. Estructura agraria
2. Actores sociales
3. Organizaciones sociales representativas
4. Demandas: conflictos y alianzas

### II.- Organizaciones empresariales

- 1.- Los empresarios como actores sociales
- 2.- Una mirada sobre la literatura
- 3.- Marco de referencia para el estudio de las organizaciones empresariales

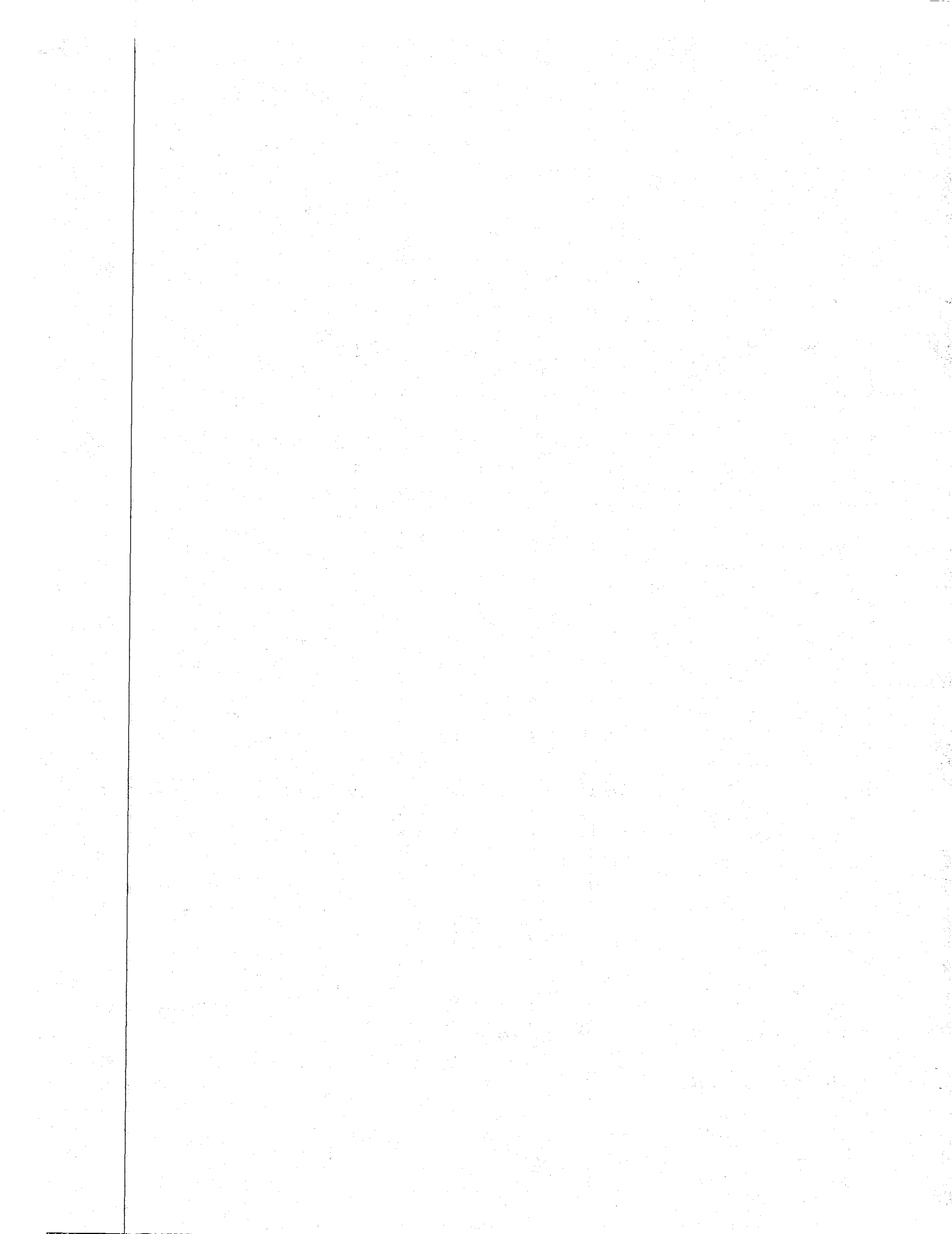
- 1) Noción de totalidad o contexto de desarrollo
- 2) Tipos de organizaciones y antecedentes históricos
- 3) Características de la base y de los dirigentes
- 4) Estructura de la organización
- 5) Formulación ideológica
- 6) Principales actividades

### III.- Análisis del caso chileno

- 1) Contexto
- 2) Tipos de organizaciones y antecedentes históricos
  - A.- Organizaciones de carácter gremial
    - a) La Sociedad Nacional de Agricultura
    - b) La Confederación de Productores Agrícolas
    - c) El Consorcio de Sociedades Agrícolas del Sur
  - B.- Organizaciones de carácter profesional: Los GTT
  - C.- Organizaciones especializadas
    - a) Organizaciones por producto
    - b) Organizaciones por actividad
- 3) Características de la base y de los dirigentes
- 4) Estructura de la organización
- 5) Formulación ideológica
- 6) Principales actividades

### IV.- Nota final

Bibliografía.



## I.- Marco conceptual.

En un trabajo anterior<sup>3</sup> sobre las organizaciones sociales representativas de los empresarios agrícolas, sus demandas y las movilizaciones referidas a Chile en los últimos dos decenios, se esbozó un marco conceptual con el objeto de ubicar el tema en una perspectiva más amplia. En el encuentro donde fue presentado dicho trabajo, se llegó a la conclusión sobre la necesidad de avanzar en la formulación de un marco conceptual sobre el tema<sup>4</sup>. En esta oportunidad, se avanza en esta dirección.

El marco conceptual que se propone, se ubica en el plano de lo que Merton llamó "teorías de rango medio o de alcance intermedio", definidas como aquellas que se ubican "entre las estrechas hipótesis de trabajo que se producen abundantemente durante las diarias rutinas de la investigación y aquellas especulaciones que abarcan un sistema conceptual dominante del cuál se espera que se derive un número muy grande de uniformidades de conducta social, empíricamente observada"<sup>5</sup>. Se trata, de un conjunto de proposiciones que, sin tener la pretensión de un valor universal, o sea, válidas en cualquier tiempo y espacio, ni que se refieran a toda la realidad social, permitan relacionar proposiciones teóricas con los problemas que los sociólogos investigan. Son proposiciones que pretenden ser útiles para la investigación empírica. El tema que interesa son las organizaciones empresariales rurales que existen en Chile en la actualidad, asunto que, como veremos más adelante, resulta extensible a otros casos que se observan en América Latina.

---

<sup>3</sup> Ver Organizaciones Empresariales Rurales: demandas y movilizaciones (Análisis del caso chileno). Documento de Trabajo FLACSO, Serie Estudios Sociales N° 46, Santiago, Julio de 1993.

<sup>4</sup> Trabajo presentado en el Grupo de Trabajo N° 12 sobre "Asociacionismo agrario", el XV Congreso Europeo de Sociología Rural, desarrollado en Wageningen, Holanda, 2 al 6 de Agosto de 1993. En esa oportunidad el autor adquirió el compromiso con los colegas Eduardo Moyano (España), J. Frouws (Holanda) y Fleming Just (Dinamarca) que trabajan sobre este tema para avanzar en la materia.

<sup>5</sup> Ver Robert K. Merton. Teoría y Estructura Sociales. Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1964, pág. 16

El marco conceptual <sup>6</sup> considera cuatro categorías que abarcan aspectos relevantes para los temas que se analizan más adelante. Ellas son:

- a) La estructura agraria como eje ordenador que predomina en un espacio y momento dados;
- b) Los actores sociales que se derivan de dicha estructura;
- c) Las organizaciones representativas que los actores establecen;  
y
- d) Las demandas que estas organizaciones expresan y que se canalizan en alianzas y en conflictos sociales.

Es necesario insistir en la necesidad de seguir la secuencia en el orden que se ha presentado. Aunque en esta oportunidad, por razones de presentación, no se realiza en forma rigurosa, es importante tratar de mantenerla.

---

<sup>6</sup> Un desarrollo de este marco se encuentra en "Chile. Movimiento Campesino, Respuesta Empresarial y Reforma Agraria. Una década de profundización democrática en el campo (1964 - 1973). Tesis de Grado. Facultad de Filosofía, Letras y Ciencias Humanas. Universidad de Sao Paulo, 1994.



## 1. Estructura agraria.

Por estructura agraria se está entendiendo el conjunto de relaciones sociales que se generan a partir de (i) la propiedad de la tierra y de las instalaciones, (ii) el trabajo y (iii) el destino de la producción. Como se puede apreciar, a diferencia de las formulaciones más tradicionales que sólo privilegian las relaciones de propiedad, en esta opción se pone al mismo nivel que el mercado de trabajo y el destino de la producción. A su vez, el ámbito de las relaciones de propiedad no se agotan en la tierra sino que considera las instalaciones tanto sobre la tierra como en el resto de la cadena, hacia adelante y hacia atrás. Esto es especialmente importante en la fase de modernización en que se encuentra la agricultura latinoamericana en la actualidad.

De partida, hay que señalar la necesidad de ubicar las diferentes estructuras agrarias en la especificidad regional - y muchas veces local - en que ellas se insertan. Esta dimensión geográfica es fundamental en la mayoría de los países de América Latina ya que al interior de ellos se pueden observar diferencias regionales significativas. En algunos países como el Perú, se distingue Selva, Sierra y Costa, en el caso de Chile, como se verá más adelante, es necesario hacer diferenciaciones longitudinales y transversales.

Las formulaciones recientes sobre estructura agraria dan cuenta de la emergencia de los complejos agroindustriales (CAI). El origen del concepto CAI <sup>7</sup> se encuentra en la década de los 1950 en los Estados Unidos de Norteamérica, primero con la noción de "agrobusiness" que luego en la década de los años 1960 pasó a conocerse como "agrobusiness industry". Con este nuevo nombre se enfatiza la integración que se observa entre la agricultura y la industria. En los años 1970, investigadores franceses de Montpellier, usan la noción de cadena o de sistema agroalimentario ("filierre").

En América Latina, el término ha sido utilizado desde mediados de los años 1970 en México y luego en Brasil. Como ha sido planteado <sup>8</sup>, el CAI se caracteriza:

- i) por una integración de eslabones de producción y de servicios donde lo que antes era considerado como lo propiamente rural y proceso de producción primaria, es sólo una parte

---

<sup>7</sup> Ver Graziano da Silva. Complexos Agroindustriais e Outros Complexos. En Revista Reforma Agraria, Vol. 21, Septiembre-Diciembre, 1991, Campinas, Sao Paulo, Brasil.

<sup>8</sup> Ver Sergio Gómez. Nuevos Sectores Dominantes en la Agricultura Latinoamericana. En Revista Estudios Rurales Latinoamericanos. Vol. 12, No. 1, Enero-Abril 1989.

secundaria y dependiente dentro de un conjunto mayor;

- ii) altamente integrado al sistema económico mundial sea en la propiedad, orígenes de los insumos y el destino de la producción; y
- iii) donde impera una lógica simultánea de la concentración y de la exclusión.

En definitiva, se trata de un conjunto de actividades fuertemente relacionadas entre sí, a través de la integración de capitales y altamente especializadas. Se trata de relaciones multideterminadas de encadenamiento, coordinación o control entre varios de sus elementos, miembros o etapas de un proceso.

El concepto del CAI supera la noción del sector agrícola tradicional como actividad económica y lo rural como criterio demográfico ya que se basa en la noción de una matriz donde las diferencias entre los tres sectores (primario, industria y servicios) o el lugar de residencia (urbano o rural) pierden sentido frente a nociones como la subordinación de la agricultura a los procesos industriales; la reorganización del proceso de trabajo y la integración de capitales. Por ejemplo, esta integración significa la centralización de capitales industriales, navieros, bancarios, agrarios, etc., que se integran en los eslabones de la cadena productiva y que le imprimen una dirección al funcionamiento de los CAI°.

Finalmente, resulta útil caracterizar la estructura agraria que emerge a partir del proceso de modernización de la agricultura y que considera desde la más simples hasta las más complejas. Ellas son:

- a) Las Unidades Campesinas que basan el proceso productivo en métodos casi artesanales, que viene a constituir el resto del sector que queda fuera de los tipos que se señalan más adelante. Este es el caso también de empresas que no tuvieron la capacidad de modernizarse.
- b) Las Empresas Agrícolas modernizadas que sólo se dedican a la producción primaria con una alta eficiencia. En Chile este caso se puede observar, por ejemplo, entre los productores de

---

° Corresponde a la definición de "grupo empresarial" que tiene un órgano estatal fiscalizador de Chile, la Superintendencia de Valores y Seguros, que los define como: "conjunto de entidades que presentan vínculos en su propiedad, administración o responsabilidad crediticia, que hace presumir que la actuación económica y financiera de sus integrantes está guiada por intereses comunes del grupo subordinado a este" Diario El Mercurio, 20 de Febrero de 1993, pág. B 1.

maíz de la VI Región los que han alcanzado rendimientos que pueden competir con las regiones más avanzadas de cualquier lugar del mundo.

- c) Los CAI Incompletos que son aquellos que sólo tienen una integración hacia adelante, vale decir además de la producción primaria se encuentran ligados a un proceso agroindustrial. Este es el caso de los productores de fruta medianos y grandes que tienen plantas embaladoras y frío, de los productores avícolas, etc.
- d) Los CAI Completos son aquellos que tienen una integración hacia atrás y hacia adelante, vale decir cubren la cadena productiva completa desde una actividad abastecedora de insumos, el proceso de producción primaria, la agroindustria, el transporte y la comercialización. En Chile, estos casos se encuentran representados por los grandes complejos frutícolas y forestales. A su vez, convendría diferenciar de acuerdo a la propiedad y al ámbito de acción entre las multinacionales y las nacionales.

El polo dinámico se encuentra en las últimas categorías y a través de estos complejos, pasa el grueso de la actividad del sector y en torno a ellos se han constituido los factores reales de poder en el campo.

El hecho de considerar la noción de matriz, en lugar de los planteamientos bipolares o dicotómicos, tiene la ventaja de permitir el análisis de la interrelación entre los diferentes tipos de estructuras agrarias. O sea, como los CAI afectan a las empresas modernizadas, a las tradicionales, a los campesinos y a los asalariados rurales y, a su vez, como estos influyen los CAI.

Este fenómeno no es exclusivo de Chile sino que se inserta en

una tendencia regional más amplia <sup>10</sup>. Las reflexiones que se plantean en este trabajo tienen como referencia los sectores más avanzados de diversos países latinoamericanos, en primer lugar, el referente más directo es la transformación que ha ocurrido en la agricultura chilena en las últimas décadas. Por supuesto, no se pretende negar la evidente heterogeneidad de situaciones que se pueden observar en América Latina.

Una vez definida la estructura agraria, que ha sido considerada como eje ordenador de lo que se plantea más adelante, se puede pasar al concepto de actores sociales.

## 2. Actores sociales.

Bajo la noción de actores sociales, siguiendo básicamente los planteamientos de Touraine<sup>11</sup>, se entrega una versión modernizada de las tradicionales concepciones ligadas a los sistemas de estratificación y las clases sociales. Dentro de los actores sociales rurales, definidos por su posición dentro del sistema social, se destacan los empresarios agrícolas, el campesinado como tal y los asalariados rurales. Para avanzar en el tema se ha revisado la literatura sobre cada uno de ellos y a continuación se presenta el tipo de vínculos que los primeros tienen con los últimos, vale decir entre empresarios y los campesinos y los asalariados. El desarrollo de la categoría de los empresarios se presenta en la próxima sección.

### 1) Campesinos<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Ver los trabajos del Instituto de Economía de la Universidad de Campinas, UNICAMP, por ejemplo, O Novo Padrao Agrícola Brasileiro: Do Complexo Rural aos Complexos Agroindustriais Angela Kageyama Coorderadora, En Agricultura e Políticas Públicas. IPEA, Relatorio No 127, Brasilia, 1990 y José Graziano da Silva Complexos Agroindustriais e outros Complexos En Revista Reforma Agraria, Volumen 24, No. 3 Septiembre-Diciembre 1991, Campinas, Sao Paulo, Brasil. También hay que considerar los aportes de Gerardo Muller especialmente a través de la línea de investigación El poder económico en el complejo agroindustrial Brasileiro que desarrolla en el campus Araraquara de la Universidad Estadual Paulista. Estado de Sao Paulo, Brasil. Ver la Colección Rascuhno.

<sup>11</sup> Ver Actores Sociales y Sistemas Políticos en América Latina. PREALC. Santiago, 1987.

<sup>12</sup> Eric Wolf. Los Campesinos. Nueva Colección Labor. Barcelona, 1971.

Andrew Pearse. The Latin American Peasant. Frank Cass, London, 1975.

Por campesinado se está entendiendo - dentro de un amplio consenso en las ciencias sociales en la actualidad - aquel grupo que comparte las siguientes características básicas:

- a) Se trata de un trabajador directo de la tierra;
- b) Se encuentra ligado a la tierra por alguna forma de tenencia;
- c) Utiliza fuerza de trabajo familiar a la que normalmente no remunera en dinero; y
- d) No comercializa todo lo que cosecha ya que sólo una parte es destinada al mercado, otra para el auto consumo y muchas veces, también selecciona las semillas de su propia producción.

La relación del campesinado con los empresarios agrícolas tiene que ver con los grupos que se ubican en los extremos del proceso de diferenciación. Por un lado, los que ascienden, pasan a compartir la condición de empresarios, mientras que los que descienden pasan a formar parte de la masa asalariada, que será ocupada por los empresarios.

Ahora bien, la distinción entre el campesino y el empresario agrícola se expresa en los siguientes hechos:

- a) El campesino es un trabajador directo de la tierra, mientras el empresario es un organizador y coordinador de funciones;
- b) También recibe aporte de trabajo familiar el que no siempre remunera, mientras el empresario compra fuerza de trabajo; y
- c) El empresario destina toda la producción al mercado; y
- d) Existe un rasgo cultural que los diferencia y que consiste en que para el campesino la agricultura es una forma de vida más que sólo un simple negocio, como lo es para el empresario.

Finalmente hay que considerar que los campesinos medios y pobres y sus familiares, forman parte de los asalariados eventuales que venden su fuerza en las empresas agrícolas y en los CAI.

### 3) Asalariados rurales<sup>13</sup>.

Se trata de una categoría que no tiene una relación de propiedad con las empresas agrícolas o agroindustrias y que vende su fuerza de trabajo en ellas.

El asalariado rural, tiene similitudes a la de todos los asalariados con algunas particularidades ya que en un esquema tradicional se encontraban en una situación donde:

---

<sup>13</sup> M. Góngora. Origen de los Inquilinos en Chile Central. Editorial Universitaria, Santiago, 1960.

J. C. Neffa. El Trabajo Temporario en el Sector Agropecuario de América Latina. OIT, Ginebra, 1986.

- a) Vivían en un relativo aislamiento; y
- b) El lugar de trabajo coincidía con lugar de residencia.

En la actualidad ha sufrido importantes cambios ya que, desde una situación mixta productor-asalariado (morador en Brasil, huasipungo en Ecuador, inquilino en Chile), pasa a proletarizarse, vale decir se convierte sólo en asalariado.

A su vez, estos asalariados mayoritariamente dejan de ser permanentes y pasan a ser temporeros que, en la actualidad es la fuerza de trabajo asalariada predominante en América Latina. La mayoría de ellos, tiene residencia urbana, relaciones de trabajo intermitentes y en algunas tareas se puede observar un fuerte componente femenino.

Al margen de la vinculación natural que la fuerza de trabajo asalariada tiene con los empresarios agrícolas, han surgido intermediadores. De hecho ha surgido una nueva figura, los "contratistas" de fuerza de trabajo temporal que se ha difundido en los sectores más modernos de la agricultura de América Latina. Se le conoce bajo diferentes denominaciones de acuerdo a los países, como por ejemplo "gatos" en Brasil, "enganchadores" en Chile, "coyotes" en México, etc.

Se trata de empresas que, con diferentes grados de formalización, reclutan, movilizan y venden fuerza de trabajo a empresas del sector agropecuario para la ejecución de determinadas labores. Los servicios son cancelados por la empresa directamente al contratista, normalmente en función de la realización de una faena, quién a su vez paga el salario a los trabajadores.

### 3. Organizaciones sociales representativas.

En esta parte sólo se tratará el tema de las organizaciones campesinas postergando el tratamiento de las empresariales para la próxima sección.

#### 1) Organizaciones campesinas.

Existe una vasta literatura, básicamente referida a América Latina, sobre las organizaciones sociales representativas de los campesinos

y de los asalariados que pueden ser considerados clásicos <sup>14</sup> que estudian las condiciones bajo las cuales los asalariados rurales y los campesinos se involucran en organizaciones y se envuelven en movilizaciones. También algunos de ellos proponen esquemas metodológicos para abordar el estudio de la organización y de la movilización de los asalariados rurales y de los campesinos.

Intentando una síntesis de lo medular que ha sido recogido de los autores se puede plantear un conjunto de aspectos que es necesario considerar en un estudio de una organización y movilización campesinas. Ellos son:

a) Reconstituir la situación prevaleciente al momento anterior a que se constituya la organización y se exprese la movilización. Se trata de analizar el funcionamiento de lo que muchos autores denominan como la "situación tradicional". Ello ocurre cuando las comunidades rurales se encuentran en una situación de relativo aislamiento y donde las fuerzas del mercado se expresan débilmente en ellas.

b) Identificar los factores precipitantes tanto aquellos estructurales como los coyunturales que crean las posibilidades para que los campesinos se organicen y movilicen. Es lo que algunos autores denominan cambios drásticos en las comunidades (malas cosechas, desastres naturales) y el surgimiento de un factor precipitante.

c) Caracterizar los diferentes actores sociales que son las bases de las organizaciones y el origen social de los líderes. Vale la

---

<sup>14</sup> Para citar sólo a los más representativos:

Henry Landsberger. Latin American Peasant Movement. Cornell University Press, Ithaca 1969.

Henry Landsberger y Fernando Canitrot. Iglesia Intelectuales y Campesinos. La huelga de Molina. Editorial del Pacífico, Santiago, 1967.

E. Wolf. Las Luchas Campesinas del Siglo XX. Editorial Siglo XXI, México 1972.

G. Huizer. El Potencial revolucionario del Campesinado en América Latina. Editorial Siglo XXI, México 1973.

A. Quijano. Movimientos Campesinos Contemporáneos en América Latina. En: Elites y Desarrollo en América Latina. Lipset y Solari. Editorial Paidós. Segunda Edición 1971.

pena analizar esta participación a lo largo del tiempo visualizando la forma como varia la participación de los diversos tipos de actores, es decir como unos participan más activamente, durante el desarrollo de la movilización y al final como decae la participación de otros.

d) Caracterizar a los interlocutores de la organización y del movimiento. Para el caso de organizaciones sindicales agrícolas es necesario considerar el desarrollo de la organización que tienen los empresarios agrícolas, mientras que en el caso de las organizaciones campesinas, es el gobierno en los diferentes niveles.

e) Considerar el contexto social de las organizaciones implica tomar en cuenta los apoyos y opositores externos, básicamente urbanos, que puede tener una organización campesina.

f) Se deben analizar las metas que se propone una determinada organización en cuanto a ellas mismas, la forma como estas se van modificando en el tiempo y el grado en que estas finalmente son finalmente logradas.

En términos de método junto a la descripción de los hechos, parece necesario tomar en cuenta la percepción que tienen los campesinos involucrados y como esta es modificada a lo largo de la movilización.

Este conjunto de aspectos permiten comprender el surgimiento, desarrollo y desenlace de una organización campesina, sobre todo en situaciones de movilización.

#### 4. Demandas: conflictos y alianzas.

La demanda es la forma de expresar los intereses que persiguen los diferentes actores, los que se canalizan a través de las organizaciones representativas. Un análisis más fino, debe llevar a considerar la existencia de subgrupos dentro de las categorías más amplias y detectar los intereses más consensuales y los más conflictivos que se dan entre ellos. Así, por ejemplo, la demanda de los sectores exportadores no siempre coincide con el que tienen los productores; tampoco tienen porqué coincidir los intereses de los asalariados permanentes con el de los temporeros.

Para el caso de los grupos empresariales en un esquema de economía abierta, su demanda tiene que ver con lograr el funcionamiento de un mercado de los productos agrícolas transparente de modo de impedir la aplicación de medidas proteccionistas para la entrada de



sus productos y de dumping para las exportaciones<sup>15</sup>.

La demanda no se plantea como la aspiración o la preferencia de determinados grupos, sino en el sentido de expresar los intereses de grupos relativamente homogéneos.

La demanda, por lo tanto, se entiende como la expresión de las relaciones de conflicto y de alianzas. En otras palabras, los pasos que se han dado, partiendo de la caracterización de la estructura agraria, la identificación de los actores sociales que animan esta estructura y el establecimiento de organizaciones representativas, culminan en las demandas que se traducen en conflictos y alianzas sociales. En otras palabras, este largo recorrido permite entender el sentido que tienen las demandas.

---

<sup>15</sup> Ver antecedentes sobre la Asamblea de Organizaciones Empresariales Silvoagropecuarias de América del Sur. Buenos Aires, 2 y 3 de diciembre de 1992. Diario El Mercurio, 8 de Diciembre de 1992.



## II.- Organizaciones empresariales.

Cuando se hace una revisión bibliográfica sobre el tema de las organizaciones empresariales la producción está básicamente centrada en los análisis de casos y casi no existen trabajos que presenten generalizaciones <sup>16</sup>. Para avanzar en el tema, se propone el siguiente orden en la presentación. Comenzar con una tipología de empresarios agrícolas que recoja la diversidad que ha generado la modernización agrícola en marcha. De esta manera, se estará

---

<sup>16</sup> Barrington Moore. Los orígenes sociales de la dictadura y de la democracia. Ediciones Península, Barcelona, 1973.

Jean Carriere. Los terratenientes organizados y la modernización capitalista de la agricultura. Comentarios teóricos y un estudio de caso chileno. en: El Sector Agrario en América Latina y Cambio Social. Instituto de Estudios Latinoamericanos de Estocolmo. 1979.

Gonzalo Izquierdo. Un estudio de las ideologías chilenas. La Sociedad Nacional de Agricultura en el siglo XIX. CESO, Universidad de Chile, 1968.

Sergio Gómez. Los Empresarios Agrícolas. ICIRA, Santiago, 1972

Sergio Gómez. Organizaciones empresariales rurales y políticas estatales. Coyunturas de conflictos y de consensos. Documento de Trabajo FLACSO, Santiago, 1988.

Manuel Castillo Ochoa. La identidad confundida. El pensamiento empresarial frente a la crisis reciente. En : Movimientos Sociales y Crisis: El Caso Peruano. Eduardo Ballón (editor), DESCO, Perú, 1986.

Manuel Castillo Ochoa. El círculo cerrado: de poder de grupo a empresarios y grupos de poder. en: Movimientos Sociales: elementos para una relectura. DESCO, Perú, 1990.

André Gunder Frank y Marta Fuentes. Diez Tesis sobre los Movimientos Sociales. en: El Juicio al Sujeto. Un análisis global a los movimientos sociales. FLACSO, México, 1990.

Eduardo Moyano E. Corporativismo y agricultura. (asociaciones profesionales y articulación de intereses en la agricultura Española) MAPA, Madrid, 1984.

Eduardo Moyano E. Sindicalismo y política agraria en Europa. Serie Estudios MAPA, Madrid, 1988.

PREALC. Política Económica y Actores Sociales. (La concertación de ingreso y empleo) PREALC, Santiago, 1988.

aludiendo a los actores sociales que formarán parte de las organizaciones. Luego, se ofrece una visión de conjunto sobre lo que la literatura ha planteado para el estudio de las organizaciones empresariales. Esta mirada termina, recogiendo algunas categorías que se aplicarán más adelante para el caso de Chile. Finalmente, en esta sección propone el marco de referencia que se utilizará para el análisis de las organizaciones empresariales rurales de Chile.

### 1.- Los empresarios como actores sociales <sup>17</sup>.

Normalmente, se considera al propietario de la tierra como el empresario agrícola y su función consiste en organizar el proceso productivo y vincular el predio con los mercados de insumos, del trabajo, financieros y de productos.

La figura del empresario agrícola, tradicionalmente en América Latina, se identificó con la del hacendado y luego con los que se adscribieron a las empresas agrícolas modernizadas y a los latifundios tradicionales. Se asocia al empresario agrícola una mayor dosis de eficiencia, mientras el latifundista sería más tradicionalista y arcaico.

Los diagnósticos prevalecientes en la década del 60, cuando se privilegiaba el complejo latifundio - minifundio, no se daba relevancia a un importante sector de medianos empresarios que se encontrarían entre los campesinos acomodados y los grandes empresarios. Este sector aunque muy importante no recibió mayor atención en estos diagnósticos.

Cuando se trata el tema de los empresarios agrícolas se puede observar una ambigüedad en la literatura entre la estructura y el actor social. No siempre queda claro a cuál unidad de análisis se están refiriendo. Para ser rigurosos con el marco conceptual que se está proponiendo la unidad de análisis es el empresario, con referencia a la empresa y, se deben diferenciar cuatro tipos de empresarios.

a) Los tradicionales, que corresponden a la categoría que se encuentran bajo la "empresa campesina" pero que: i) ellos no son trabajadores directos; ii) destinan toda la producción al mercado; y ocupan diversos tipos de subtenencias (medierías, arriendos parciales, etc.). Se trata de empresarios que ocupan formas muy tradicionales de producción y que tienden a florecer en épocas de crisis.

---

<sup>17</sup> Enrique Florescano (editor). Haciendas, Plantaciones y Latifundios en América Latina. Editorial Siglo XXI, México, 1975. Alain Touraine. Actores Sociales y Sistemas Políticos en América Latina. PREALC. Santiago, 1987.

b) Los modernizados, que son empresarios básicamente dedicados a la explotación agrícola, muy vinculados a los mercados, capitalizados y que utilizan tecnologías de punta. Lo que los diferencia de las categorías que se presentan a continuación es que sólo se dedican a la agricultura y a la fase de explotación primaria.

c) Los que tienen CAI incompletos, son aquellos empresarios que además de la explotación de la fase primaria, ellos mismos le agregan un valor agregado a su propia producción. El caso típico son los fruticultores que además poseen una planta procesadora y un equipo de frío. Estos se dedican básicamente a esta actividad.

d) Los que tienen CAI completos, son aquellos empresarios que sólo tienen una faceta agrícola ya que tienen intereses muy diversificados en muchas ramas de la economía y se mueven entre ellos, dependiendo de las diferenciales en la tasa de ganancia que se observa en cada una de ellas.

Solo con la finalidad de insinuar la complejidad del tema se entregan algunos antecedentes sobre empresarios frutícolas actualmente en Chile. Existen, por lo menos tres tipos de empresarios ligados a estos CAI completos, a los que no resulta fácil clasificar. Los primeros son las empresas transnacionales mundiales como lo son The DOLE Food Company y The Chiquita Brands, ambas con niveles de integración vertical y con presencia en los principales mercados. Los segundos son los complejos que operan en Chile con capitales extranjeros y que tienen una red de comercialización en el mercado mundial, como por ejemplo The United Trading Company o Unifrutti Traders. Los terceros son las empresas que forman algunos grupos económicos chilenos muy diversificados, pero con intereses básicos en otras ramas tan diversas como pueden ser la siderurgia, la fabricación de armas, la pesca o el sector forestal. Todos ellos no resultan fácilmente clasificables como "empresarios agrícolas". Sobre este tema hay muchos que avanzar.

Estos diferentes tipos de empresarios deben ser individualizados cuando se analizan las diferentes organizaciones.

## 2.- Una mirada sobre la literatura.

Como ya se ha planteado, no es fácil encontrar orientaciones teóricas sobre el tema, aún cuando constituye una realidad social importante y con bastante historia. La simple perspectiva clasista simplifica una realidad, que sabemos compleja. La visión de la circulación de las elites o la del funcionamiento de las burocracias, tampoco son muy útiles. Algunas formulaciones sobre corporativismo y neocorporativismo, como veremos más adelante, pueden resultar provechosas.

Lo primero que hay que clarificar son los temas que se ubican en la frontera como son el de la unidad productiva y el de actor social. más precisamente, las empresas y los empresarios. Queda en el

medio, precisamente el tema de las organizaciones empresariales.

La categoría que más se acerca a este tema es el de "movimiento social", donde se puede encontrar una extensa bibliografía que incluye viejos y nuevos movimientos sociales. Los primeros aluden a los movimientos más clásicos, como pueden ser los movimientos obrero, campesino, indígena, etc. Los más recientes tienen relación con los temas emergentes como las movilizaciones en torno al género, al medio ambiente, a la dimensión espacial, etc.

En todos estos casos, se alude al hecho que un grupo específico establece organizaciones para generar y ejercer un poder para alcanzar determinadas metas. La pregunta que surge es la siguiente: ¿Se puede extender esta categoría al ámbito de las organizaciones empresariales rurales? Nuestra respuesta es afirmativa y por las siguientes tres líneas de argumentación.

En primer lugar, no tiene porque constituir un requisito para ser considerado un movimiento social el hecho que la base que movilice sea popular. Lo importante es definir algún elemento significativo de homogeneidad entre sus integrantes. En el caso de los movimientos de género, la variable sexo es suficiente; en los movimientos regionales, la ubicación espacial también lo es. Por lo tanto, en nuestro caso el hecho que la base que afilia sea de un determinado tipo de empresarios de una rama específica de la producción, parece suficiente.

En segundo lugar, más que plantear como condición de exclusividad para definir un movimiento social el hecho que las actividades que realicen sean de un determinado tipo, lo importante es generar y ejercer poder. Por ejemplo es claro que algunos movimientos sociales, como por ejemplo los populares emplean métodos que significan algún grado de violencia, o al menos alguna estridencia. Los medios que utilizan los empresarios en situaciones de relativa normalidad<sup>18</sup> son menos vociferantes. Los medios más utilizados son las declaraciones, comunicados, informes y otros que buscan legitimar sus posiciones ante la opinión pública y, sobre todo, en los espacios donde se encuentran los factores reales de poder, vale decir, los pasillos de los ministerios, los palacios presidenciales y del parlamento, las comisiones, etc. Se trata, como plantea Castillo, refiriéndose al caso Peruano, de movilizaciones empresariales que resultan "decentes"<sup>19</sup>.

---

<sup>18</sup> No hay que olvidar las movilizaciones extremadamente violentas que han utilizado en contextos de reformas agrarias y de otras situaciones cuando han sentido amenazados sus intereses.

<sup>19</sup> Manuel Castillo Ochoa. La identidad confundida. El pensamiento empresarial frente a la crisis reciente. En : Movimientos Sociales y Crisis: El Caso Peruano. Eduardo Ballón (editor), DESCO, Perú, 1986.

El tercer elemento que define un movimiento social es el objetivo que este persigue, que busca modificar la realidad vigente. Pero, ello no tiene porqué circunscribirse a perseguir cambios radicales en favor de las mayorías, como puede ser el caso de los movimientos más tradicionales. En el caso de las organizaciones empresariales el objetivo que persigue puede ser ajustar el funcionamiento del sistema en función de los intereses que representan los empresarios agrícolas.

En consecuencia, la organización empresarial puede ser considerada como parte de un movimiento social y, por lo tanto, se pueden ocupar las reflexiones teóricas derivadas en esta orientación para el análisis de las organizaciones empresariales. Por lo tanto, las categorías de identidad, oposición y de totalidad propuestas por Touraine, deben ser utilizadas en el estudio de las organizaciones empresariales rurales.

La categoría o noción de totalidad equivale al contexto político cultural en que se desenvuelve una organización empresarial resulta clave por cuanto señala los parámetros en los cuales puede actuar. Al respecto podemos plantear una situación de continuum que va desde el conflicto agudo hasta el consenso generalizado. A continuación se presentan tres situaciones:

- a) Conflicto agudo, cuando sectores importantes de la sociedad se enfrentan para imponer modelos globales y excluyentes.
- b) Predominio de conflicto o de consenso, situación que ocurre cuando sectores importantes de la sociedad comparten normas de funcionamiento e intentan imponer valores específicos.
- c) Consenso generalizado, se puede observar cuando importantes sectores de la sociedad comparten un modelo global y que se supone que es incluyente de las mayorías.

Este conjunto de categorías, que responden al principio de totalidad, resultan claves y constituyen el contexto de desarrollo de las organizaciones representativas, entre ellas las empresariales.

Otro gran tema que se encuentra en la frontera con el de movimientos sociales es el de "comportamiento o conductas colectivas". En esta línea Neil Smelser tiene contribuciones interesantes <sup>20</sup>. Plantea un marco para el estudio de las conductas colectivas ya sea si se trata de movimientos orientados por la modificación de normas o de valores. Volviendo a la categoría que

---

<sup>20</sup> Ver Neil J. Smelser. Theory of Collective Behavior. Routledge & Kegan Paul. London, 1970.

recién se planteó de la totalidad en situaciones de relativa normalidad, las movilizaciones de organizaciones empresariales estarán básicamente orientadas hacia la modificación de normas, mientras que en momentos críticos será sobre valores.

Barrington Moore es quien más se acerca al tema cuando estudia el papel de las clases altas rurales y de los campesinos en procesos políticos que condujeron a regímenes democráticos y a dictaduras <sup>21</sup>. Pero, por más interesante que sea, como efectivamente lo es, del análisis histórico que realiza no se pueden extraer formulaciones específicas. En su reciente obra <sup>22</sup> se refiere a las condiciones para que las personas en unas circunstancias acepten ser víctimas y en otras se rebelen, pero desde el punto de vista de sectores populares.

Un enfoque neocorporativista como el que ha elaborado Moyano Estrada ofrece pistas, en la medida que ofrece categorías que ayudan a ordenar la información con que se trabajan estos temas de una manera clara. El punto de partida de Moyano es observar la presencia hegemónica de grandes organizaciones a través de las cuales distintos grupos sociales articulan sus intereses y elabora un marco explicativo que permita comprender la compleja dinámica de las relaciones entre las organizaciones de intereses agrarios y el Estado en el intento de influir en los centros de decisión desde donde se formula la política agraria. Se plantea como una alternativa, frente a la incapacidad de los enfoques tradicionales para analizar la acción colectiva de los agricultores en sociedades modernas de capitalismo avanzado.

Básicamente distingue dos tipos de organizaciones de acuerdo a los fines que persigue, el tipo de acciones y a la formulación ideológica. Ellas son:

a) Las asociaciones de carácter reivindicativa tienen como objetivo primordial la defensa integral de los intereses del colectivo social que dicen representar. Su discurso tiene un marcado contenido ideológico y comparten las siguientes características:

- i) La naturaleza universal e integral de los fines que persiguen;
- ii) Las acciones que desarrollan afectan a todo el sector y no sólo a los afiliados de las organizaciones; y
- iii) Sus planteamientos contienen un mensaje ideológico.

b) Las asociaciones de carácter económico tienen fines exclusivistas y particularistas, las acciones alcanzan sólo a sus

---

<sup>21</sup> Ver Barrington Moore. Los Orígenes Sociales de la Dictadura y de la Democracia. Ediciones Península, Barcelona, 1977.

<sup>22</sup> Ver Injustiça. As bases sociais da obediência en da revolução. Editorial Brasiliense, Sao Paulo, 1987.



afiliados. Sus formulaciones carecen de contenido ideológico. Las características de este tipo de organizaciones son:

- i) Los fines que persiguen son exclusivistas y particularistas;
- ii) Las acciones que desarrollan afectan sólo a los afiliados de las organizaciones; y
- iii) Sus planteamientos carecen de una dimensión ideológico.

En gran medida se utilizará esta diferenciación, pero con otros términos, en el marco para el análisis sobre las organizaciones empresariales.

Este marco es válido tanto para las organizaciones reivindicativas como para las económicas, que nosotros denominamos gremiales y especializadas, respectivamente. El uso de estos términos se ajusta más al lenguaje corriente en nuestro medio. Además agregamos una tercera categoría de organizaciones que denominamos profesionales y que se caracterizan por:

- a) Su objetivo es el desarrollo de los agricultores en cuanto productores agropecuarios;
- b) Dentro del conjunto de facetas del productor privilegia aquellas que tiene que ver con la generación, difusión y adaptación de tecnologías; y
- c) No tienen una ideología explícita.

### 3.- Marco de referencia para el estudio de las organizaciones empresariales.

A continuación se presenta un marco tentativo para el análisis de las organizaciones empresariales rurales. En primer lugar, se presenta el clima socio - político en el que las organizaciones desarrollan sus actividades. Posteriormente se presenta un conjunto de áreas / temas que deben ser consideradas para el análisis de estas organizaciones.

#### 1) Noción de totalidad o contexto de desarrollo.

Lo primero es considerar el contexto de desarrollo, entendido como la forma que asume el principio de totalidad, se refiere a los valores predominantes en el momento en que se analiza la organización. El valor predominante tiene que ver con la adhesión hacia el conflicto o hacia el consenso, con todos los matices intermedios. En los extremos se encuentran situaciones de conflicto agudo y de modelos excluyentes hasta el consenso generalizado cuando importantes sectores de la sociedad comparten un modelo global y se supone que es incluyente de las mayorías.

Sobre el particular conviene recordar los tres tipos de situaciones

que forman parte del contexto y que ya fueron definidas:

- a) Conflicto agudo, cuando sectores importantes de la sociedad se enfrentan para imponer modelos globales y excluyentes.
- b) Predominio de conflicto o de consenso relativos, situación que ocurre cuando sectores importantes de la sociedad comparten normas de funcionamiento e intentan imponer valores específicos.
- c) Situación de consenso generalizado, se puede observar cuando importantes sectores de la sociedad comparten un modelo global y se supone que es incluyente de las mayorías.

También es necesario considerar la fuerza que tienen esos valores para imponerse como políticas públicas, marco para el funcionamiento del sistema político y de conductas colectivas.

## 2) Tipo de organización y antecedentes históricos.

Se debe ubicar a las organizaciones dentro de las categorías, ya señaladas, sean estas gremiales, profesionales o especializadas en sus diferentes ámbitos de acción (local, regional, nacional). También es conveniente caracterizar las circunstancias de su fundación y establecer las principales etapas que han tenido en su historia. Para definir las diferentes etapas se sugiere hacerlo en función de los diferentes contextos de desarrollo en que la organización le ha correspondido actuar.

## 3) Características de las bases y de los dirigentes.

Las bases de las organizaciones deben ser caracterizadas de acuerdo al tipo de empresario, su ubicación regional y el tipo de producción predominante que tienen. Vale la pena indagar en la afiliación múltiple que pueden tener los empresarios tanto en los tres tipos de organizaciones que se han mencionado. Otro aspecto que debe ser analizado es una calificación de los socios, por lo menos en dos dimensiones: el grado de cumplimiento de formalidades exigidas por la organización (cuotas sociales, asistencia a asambleas, etc.); por el otro el nivel de actividad que tenga (socios pasivos y activos).

Los dirigentes, por su parte, también deben ser caracterizados con los mismos criterios agregando un análisis de su trayectoria tanto en la propia organización, en otras similares y en los partidos políticos. También en el caso de los dirigentes se debe indagar en el liderazgo múltiple que pueden ejercer.

## 4) Estructura de la organización.

En este punto parece conveniente describir los niveles jerárquicos de la organización y los medios materiales y humanos con que cuenta

para desarrollar sus actividades. Por un lado, se debe prestar atención a las relaciones que tienen los dirigentes con la burocracia de la organización. Por el otro, cuantificar los medios con que cuenta la organización, que será un reflejo de su capacidad de representar con eficacia los intereses de las bases.

#### 5) Formulación ideológica.

Se refiere al tipo de justificaciones que se elaboran con el objeto de defender los intereses de sus afiliados. Existen las formulaciones que dicen relación con los modelos globales de desarrollo, con el diagnóstico sobre la situación en que se encuentra el sector agropecuario en un momento dado y sus causas y aquellas formulaciones con respecto a problemas específicos.

Normalmente hay medios (editoriales de revistas de la organización) y ocasiones (inauguraciones solemnes de eventos regulares) muy precisos donde se pueden analizar estas formulaciones y se pueden establecer comparaciones para verificar las modificaciones que se pueden producir.

La formulación ideológica debería expresar los cambios que se producen en los diversos contextos.

#### 6) Principales actividades.

Dentro de ellas se debe distinguir aquellos servicios que las organizaciones prestan a sus miembros, las alianzas que establecen entre ellas y con otras entidades y las relaciones de conflicto que establecen.

En cuanto a los servicios vale la pena hacer un listado de ellos y verificar el grado en que los socios, con las categorías ya señaladas, hacen uso de ellas. También se deben rastrear las actividades que realizan las organizaciones empresariales entre ellas y con otras organizaciones representativas, con autoridades del aparato de Gobierno.

Otro aspecto interesante de analizar puede ser la percepción que tienen los socios sobre el nivel de eficacia que tienen las organizaciones para resolver sus problemas.

Finalmente, dado el carácter globalizado que ha alcanzado la actividad agropecuaria se deberían analizar las relaciones y actividades internacionales que realicen las organizaciones.

En resumen, si se toman en cuenta las seis áreas / temas que se han presentado, se puede disponer de un marco para ordenar la información que se puede lograr en un estudio sobre las organizaciones empresariales rurales y las movilizaciones que estas emprenden.

### III.- Análisis del caso chileno.

En esta sección se aplican las categorías que se han esbozado para hacer una presentación y un análisis sobre el caso de las organizaciones empresariales en Chile.

1) Contexto. El contexto de desarrollo que se observa en el caso chileno en los últimos 30 años ofrece toda la diversidad de situaciones. Aquellos contextos que pueden ser caracterizados como de conflicto agudo corresponden a la última parte del Gobierno de la Unidad Popular y al gobierno militar. En ambos casos, se planteaban modelos globales que excluían a un sector importante de la sociedad.

Las coyunturas de conflicto o de consenso limitados pueden ser asimiladas a los Gobiernos de Alessandri (1958 - 1964) y de Frei Montalva (1964 - 1970). En ambos casos las principales fuerzas políticas aceptaban la normativa vigente y trataban de imponer determinados valores, pero sin aniquilar a sus adversarios.

Finalmente, la coyuntura de consenso generalizado comienza a partir del Gobierno de Aylwin (1990 - 1994) y este período se caracteriza por una valoración de los acuerdos y un amplio rechazo a las situaciones de conflictos.

Obviamente, el comportamiento que han tenido las organizaciones en estas diversas coyunturas, ha sido diferente.

2) Tipos de organización y antecedentes históricos.

A continuación se señalan los diferentes tipos de organización y luego se procede a una breve presentación de cada una de ellas.

#### A.- Organizaciones de carácter gremial.

Las principales organizaciones gremiales de carácter nacional son la Sociedad Nacional de Agricultura y la Confederación de Productores Agrícolas. La principal organización regional - no la única - es el Consorcio de Sociedades Agrícolas del Sur. A continuación se presenta cada una de ellas.

##### a) La Sociedad Nacional de Agricultura (SNA).

Se trata de la más antigua e importante organización gremial del medio rural en Chile. Formada en 1838, con períodos de auge y de decadencia ha sido tradicionalmente una herramienta eficaz para el desarrollo agropecuario del país y un eficiente instrumento para defender los intereses de los agricultores. Siempre se la ha identificado con los intereses de los grandes empresarios agrícolas de la zona central y en la actualidad con aquellos empresarios

exitosamente incorporados al proceso de modernización.

b) La Confederación de Productores Agrícolas (CPA)<sup>23</sup>

La CPA es continuadora de la Confederación de Sindicatos de Empleadores, cuya base eran los sindicatos comunales y federaciones provinciales de empleadores, formada en la década del 60 al calor del proceso de reforma agraria. Cambió sus objetivos y de nombre durante el gobierno autoritario y se le identifica con los medianos y grandes empresarios que no se han logrado incorporar con éxito al proceso de modernización. Ha disputado, sin éxito, con la SNA la hegemonía de la representación de los empresarios de la zona central.

c) El Consorcio de Sociedades Agrícolas del Sur (CAS).

El CAS es la expresión organizada del empresariado de la zona sur, aquella de una colonización más tardía, con una fuerte presencia de inmigrantes alemanes. Se trata de un empresariado, básicamente mediano, que nunca se identificó con los sectores políticos tradicionales del país y desde siempre ha logrado contar con una capacidad de movilizar a los agricultores cuando han sentido sus intereses amenazados. El CAS posee organizaciones provinciales muy activas en cada una de las provincias que cubre su espacio de representación<sup>24</sup>. Se trata de organizaciones provinciales activas, con peso en la estructura de poder regional, varias de las cuales cuentan con una infraestructura considerable (recintos feriales, medios de comunicación, centros de comercialización de insumos, etc.). Además, en la medida que la economía de la zona sur del país

---

<sup>23</sup> Su nuevo nombre completo es Confederación de Federaciones y Asociaciones Gremiales de Agricultores de Chile. La denominación de A.G. corresponde a la abreviación de Asociaciones Gremiales, que fue un mecanismo creado por el gobierno militar con el objetivo de debilitar los Colegios Profesionales. Sin embargo, durante ese período y hasta la actualidad se ha utilizado para fortalecer las organizaciones representativas.

<sup>24</sup> Tradicionalmente ha estado formada por las siguientes organizaciones:

- SOCABIO Sociedad Agrícola de Bio Bio
- SAMA Sociedad Agrícola de Malleco
- SOFO Sociedad de Fomento Agrícola de Temuco
- SAVAL Sociedad Agrícola de Valdivia
- SAGO Sociedad Agrícola y Ganadera de Osorno
- AGROLLANQUIHUE Asociación de Agricultores de Llanquihue
- OGANNA Organización Ganadera de Aysén.

depende casi enteramente de las actividades silvoagropecuarias, los agricultores de la zona resultan ser ejes fundamentales en la estructura de poder regional.

#### B.- Organizaciones de carácter profesional: los GTT.

Las principales organizaciones de este tipo son los Grupos de Transferencia Tecnológica (GTT). Son organizaciones formadas por pequeños grupos, entre 15 a 18 agricultores vecinos de un sector y que tienen afinidad como productores. Predominan los medianos agricultores y dentro de ellos los jóvenes y de mediana edad con una motivación de superación en su condición de productores. Realizan reuniones del tipo de "días de campo" donde el tema central, generalmente, es la detección de las necesidades de investigación tecnológica del grupo y la formulación de demandas para que sea trabajada por la estación experimental estatal de la región. Los GTT se reúnen regularmente, lo que nunca había ocurrido antes con las organizaciones de productores agrícolas. y pretenden la articulación entre la investigación, la transferencia y los productores. Se considera la experiencia chilena tan exitosa que se está expandiendo a otros países de América Latina.

Interesa resaltar la importancia que han tenido los GTT, creados en 1982, en más de una década de existencia. Para comenzar, hay que recordar que nacieron en el contexto de una crisis agrícola profunda y que culminó con el desastre de la temporada agrícola 1982-1983 y se desarrollaron paralelamente con la recuperación que ha tuvo la agricultura.

#### C.- Organizaciones especializadas <sup>25</sup>.

Las organizaciones específicas por producto y por actividad juegan un papel cada vez más importante como elementos articuladores de los intereses cada vez más singulares que tienen los productores. Ello no quiere decir que estas organizaciones hayan desplazado a las organizaciones gremiales o a las profesionales, sino que cada una de ellas desde su particular especificidad, representan con más fuerza los intereses de los agricultores en su conjunto. Esto se refuerza a través de la "afiliación múltiple", vale decir, la participación de un mismo agricultor en diferentes organizaciones, utilizándolas de acuerdo a las necesidades que enfrenta.

##### a) Organizaciones por producto.

Existe una amplia gama de organizaciones por producto y por sub

---

<sup>25</sup> En la nomenclatura de Moyano corresponden a la asociaciones de carácter económico dado el particularismo y pragmatismo de sus posiciones. (Ver bibliografía).

productos. Si bien este tipo de organizaciones recientemente ha cobrado notoriedad, algunas de ellas tienen una larga existencia<sup>26</sup>. La nueva importancia se debe, en parte, a que la modernización del sector se caracteriza, entre otros rasgos, por la creciente especialización productiva que tienen las empresas y determinadas zonas. Entonces, si existe una Federación Nacional de Productores de Fruta, se ha organizado una extensa red funcional y regional. En el caso de la Uva, existirá la Asociación Nacional de Productores de Uva, Asociaciones Regionales y luego por tipo de producto: fresco, congelado, jugos, deshidratados, etc<sup>27</sup>. Este esquema se repite en las principales especies.

b) Organizaciones por actividad.

Se trata de organizaciones que abarcan rubros productivos y que se definen de acuerdo a la ubicación que tienen en la cadena de producción y distribución. Así por ejemplo, los productores de fruta se han organizado en Federación de Productores de Fruta (FEDEFruta), los productores forestales y sus derivados se han organizado en la Corporación Nacional de la Madera (CORMA).

Las principales exportadoras de fruta han estructurado la Asociación de Exportadores de Chile. Su principal función es proteger y apoyar las actividades de sus asociados en relación a la producción, información, coordinación y apoyo de la exportación.

La organización que cubre el conjunto de las industrias del sector es la Federación de Procesadores de Alimentos y Agroindustrias de Chile (FEPACH). Participan como miembros una AG de productores de jugos (ASECO A.G.)<sup>28</sup>, de congelados (AGEPCO A.G.)<sup>29</sup>

---

<sup>26</sup> A vía de ejemplo se pueden mencionar a las Asociaciones de Productores de Trigo, de Remolacha, de Semillas, etc., o las Asociaciones Nacionales de Criadores de Overos Colorados, de Ganado Holandés, de Caballares, etc.

<sup>27</sup> Por ejemplo existe la Federación de Procesadores de Alimentos y Agroindustriales de Chile (FEPACH) que tiene las siguientes asociaciones:

- ASFACO (procesadores de alimentos);
- ADECH (deshidratadores);
- ASECO (exportadores de jugos concentrados); y
- AGEPCO (exportadores de productos congelados).

<sup>28</sup> Agroindustria Nacional  
ASTER S.A.  
Cargill Juice & F.V. S.A.  
Consorcio Agroindustrial Malloa  
IANSA  
JUCOSA  
PRODASA S.A.



deshidratados (ADECH A.G.)<sup>30</sup> y la Asociación de Fabricantes de Conservas (ASFACO A.G.)<sup>31</sup>.

Finalmente, es necesario dejar establecido que las relaciones que se dan entre ellas son, en muchos casos, conflictivas. Así, se pueden mencionar los constantes conflictos que se dan entre los dirigentes de FEDEFruta, que representa los intereses de los productores de fruta, con los de la Asociación Nacional de Exportadores, que como lo indica su nombre representa a quienes intervienen en la comercialización de la fruta en los mercados externos.

### 3) Características de las bases y de los dirigentes

Resulta importante caracterizar el tipo de afiliados que tienen las organizaciones de acuerdo al tipo de empresarios que ya fueron definidos, agregando otras dos dimensiones: su ubicación regional y el tipo de producto predominante a que se dedica. Otro aspecto que se debe considerar es el grado de afiliación múltiple que tienen los agricultores en diferentes organizaciones. Además vale la pena conocer el tipo de organizaciones en las cuales participan los productores. Es normal que exista un alto grado de afiliación múltiple vale decir que un mismo productor participe en una organización gremial, otra profesional y en diversas organizaciones especializadas.

En cuanto a los dirigentes, también conviene caracterizarlos de acuerdo a los mismos criterios que se señalaron para las bases, analizando también la trayectoria que han tenido, tanto las propias organizaciones gremiales rurales, como en otro tipo de organización, incluyendo los partidos políticos. También conviene examinar el liderazgo múltiple, vale decir su participación en la dirección simultánea de otras organizaciones.

La directiva de la SNA en el período 1989 - 1993 estuvo encabezada por quién fuera Ministro de Agricultura durante el gobierno autoritario. Desde 1993, la encabeza un empresario del sur que, dejando de lado ideologismos, busca encontrar soluciones prácticas para los problemas que enfrenta la agricultura.

El peso de la historia de la SNA y su significación simbólica la sitúan como la entidad que representa los "intereses generales" de la agricultura. Por lo tanto, no tiene mayor sentido un análisis de los afiliados de la SNA para medir su grado de

---

<sup>29</sup> Agrupa a 23 empresas.

<sup>30</sup> Agrupa a 27 empresas.

<sup>31</sup> Agrupa a 33 empresas.

representatividad.

Los GTT afilian un número de organizaciones que varía, de acuerdo a las diversas fuentes, entre 100 y 150 grupos y que afilian entre 1.500 y 2400 agricultores. De acuerdo al presidente nacional de los GTT, al mes de Noviembre de 1992, existían 90 grupos sólidamente consolidados entre la V y la X Regiones. Esta cifra ubica a los GTT como la organización empresarial con un mayor número de afiliados efectivos.

Existen organizaciones que tienen como base a empresas, como es el caso de la Asociación de Exportadores que se encuentra formada por 40 empresas exportadoras de fruta.<sup>32</sup>

#### 4) Estructura de la organización

Como se recordara la estructura de la organización da cuenta de los diferentes órganos con que cuenta para el desarrollo de sus actividades.

De nuevo la SNA es la organización que cuenta con una estructura más completa que va desde un departamento de estudios, catastro de registro de ganado fino, corporación de desarrollo educacional, edición de publicaciones periódicas, propietaria y administradora de un recinto ferial, biblioteca, etc. Para el financiamiento de la estructura de la SNA, cuenta principalmente con los ingresos que le proporciona el recinto ferial, el principal que tiene la ciudad de Santiago.

La CPA, cuenta con una estructura muy débil. Fuera de los dirigentes que o son remunerados por la organización, como ocurre en el caso de la SNA, cuenta con una infraestructura mínima para atender un sede también mínima.

El CAS tiene sus instalaciones en la ciudad de Temuco, que son menores de las que tienen algunas de sus organizaciones provinciales de base.

La directiva nacional de los GTT aprovecha las instalaciones de la SNA para su funcionamiento. Finalmente, las organizaciones especializadas cuentan con una estructura tan variable que demandaría una presentación de cada una de ellas caso por caso.

#### 5) Formulación ideológica.

---

<sup>32</sup> Ver L. Jarvis, Cecilia Montero y Mauricio Hidalgo. El Empresario Fruticultor: fortalezas y debilidades de un sector heterogéneo. CIEPLAN, Notas Técnicas No 154, Santiago, Noviembre de 1993, pág. 41.

La formulación ideológica se refiera a la racionalización de los intereses de los afiliados. Normalmente, estas formulaciones tienden a hacer coincidir los intereses específicos de los grupos, con los intereses generales del país.

Del conjunto de organizaciones, la SNA es la que cuenta con un planteamiento más elaborado. Plantean un apoyo estusiasta a la aplicación del modelo liberal que se practica en Chile. Sin embargo, este mismo modelo que defienden, no siempre resulta conveniente para los intereses de sus bases. Así, por ejemplo, dicen creer en el funcionamiento del mercado, pero este no funciona con la libertad deseada en el caso de los países del norte, debido a la aplicación de subsidios; se oponen a un control obligatorio de la calidad de la fruta que se exporta en nombre de la libertad y para rechazar la intervención del Estado, aunque las consecuencias de esta política perjudique los intereses de la mayoría de los exportadores.

Los GTT se han definido insistentemente como una entidad apolítica, no religiosa ni gremial. También habría que relativizar el carácter apolítico de los GTT. Así, por ejemplo, en reuniones importantes invitan como conferencistas a destacadas figuras que se identifican con los partidos políticos de derecha.

#### 6) Principales actividades.

En este punto se analiza el tipo de servicios que las organizaciones prestan a sus afiliados, las alianzas que establecen entre ellas y las relaciones de conflicto

En el caso de la SNA, CAS y CPA se puede señalar que el principal servicio es la representación misma, vale decir, aquellos que se derivan de las actividades que desarrollan sus dirigentes al defender los intereses de los afiliados.

En el caso de la SNA referido a servicios más específicos que reciben los afiliados, se pueden señalar publicaciones a las que tienen acceso, liberación para asistir a los recintos feriales y ciertos precios especiales para otros servicios que otorga. Algo similar se puede señalar para las organizaciones de base más activas del CAS. La CPA, en cambio, no ofrece mayores servicios a sus afiliados.

Para tratar el caso de las organizaciones especializadas, se hará referencia a las que tienen que ver con la exportación de fruta. La organización madre es la Federación de Productores de Fruta (FEDEFRUTA), formada en 1985 por un grupo de productores y tres Asociaciones Gremiales (Asociación de Productores de Uva de la Región Metropolitana, Asociación de Productores de Fruta de la VI Región y la Asociación de Productores de Fruta Provincia de Linares). Cuando explica la razón de su existencia, FEDEFRUTA

señala lo siguiente: "la fruticultura es una actividad particularmente llena de riesgos para los productores porque, por una parte depende de la naturaleza, de los mercados y de sus agentes y, por otra, de quienes participan en la extensa cadena de comercialización. Cuando un segmento de la cadena se enfrenta a un determinado problema, por lo general lo traspasa al que lo antecede y así sucesivamente hasta llegar al último eslabón: el productos. De esta forma, en numerosas ocasiones se producen injusticias que difícilmente son reparadas si son enfrentadas de manera aislada".

En la actualidad cuenta con 1.000 productores afiliados y 19 AG federadas <sup>33</sup>. Este es el antecedente entregado por la organización, pero un reciente estudio señala que sólo cuenta con 500 afiliados<sup>34</sup> FEDEFruta entrega los siguientes servicios a sus afiliados:

a) Análisis comparativo de las liquidaciones que realizan las

- 
- <sup>33</sup> La siguiente es la nomina de Asociaciones Federadas:
- Asociación de Productores de Frutas del Valle de Copiapó
  - Asociación de Empresarios Agrícolas de Productos de Exportación IV Región.
  - Asociación Gremial de Agricultores Santa Rosa de los Andes.
  - Asociación Gremial de Agricultores de Aconcagua-San Felipe
  - Asociación Gremial de Agricultores de la Provincia de Petorca.
  - Asociación de Productores de Uva de Exportación Región Metropolitana.
  - Asociación Gremial de Agricultores de Talagante.
  - Asociación de Productores de Fruta Región Metropolitana.
  - Asociación Gremial de Agricultores de Isla de Maipo.
  - Federación de Empleadores Agrícolas Región Metropolitana.
  - Asociación Gremial de Agricultores de San Bernardo.
  - Asociación de Productores de Fruta VI Región.
  - Asociación de Citricultores de Chile.
  - Asociación Gremial de Agricultores de Colchagua-San Fernando.
  - Federación de Asociaciones Gremiales de Agricultores de Curicó.
  - Asociación Gremial de Fruticultores Provincia de Curicó.
  - Asociación Gremial de Productores de Frutas y Hortalizas de la Provincia de Linares.
  - Asociación Nacional de Productores de Kiwi A.G.
  - Asociación Gremial Hortofrutícola X Región.

<sup>34</sup> Ver L. Jarvis, Cecilia Montero y Mauricio Hidalgo. El Empresario Fruticultor: fortalezas y debilidades de un sector heterogéneo. CIEPLAN, Notas Técnicas No 154, Santiago, Noviembre de 1993, pág. 41.

empresas exportadoras a los productores. La finalidad es comparar el rendimiento que tiene el productor con la exportadora que se encuentra relacionada. Este análisis comparativo se realiza en forma personalizada de acuerdo a los requerimientos específicos de cada productor.

b) Edición de un boletín informativo mensual que aborda temas de carácter gremial, técnico y comercial. El informativo tiene un tiraje de 3.000 ejemplares.

c) Informe de precios y estadísticas sobre la fruta en Europa y los Estados Unidos.

A su vez, existen comités para cada producto en los que participa personal de FEDEFRUTA y los representantes de las organizaciones respectivas. Algunos de ellos son particularmente activos, como es el Comité de Paltas el que ha logrado que los productores adheridos a él destinen un centavo de dólar por kilo de palta exportado para la promoción de este producto. Además editan un Boletín.

Dentro de los productores de manzana una de las organizaciones empresariales rurales especializadas más antiguas, es la Asociación de Productores de Manzanas (ASPROMAN). Esta organización fue creada en 1938, se ha destacado por su capacidad de comercializar manzanas y otras frutas en Chile y exportar importantes volúmenes.

También existen organizaciones regionales y asociaciones locales dentro de las regiones.

Un ejemplo de alianzas entre las organizaciones entre los GTT y la SNA se observa en la base material de funcionamiento de la primera organización que ha sido entregada por la SNA. En el mes de Mayo de 1990 se firmó un convenio entre la SNA y el Consejo Nacional de los GTT, para la realización de actividades conjuntas. Por una parte, el presidente nacional de los GTT y los presidentes regionales se incorporaron al Consejo de la SNA y el segundo vicepresidente de la SNA se incorporó al Consejo Nacional de los GTT. Además, la SNA designó un funcionario para que cumpla las tareas de coordinador general de los GTT y la Revista El Campesino, órgano oficial de la SNA, informa ampliamente sobre las actividades de los GTT.

Finalmente, también ocurren situaciones de conflicto como la que hemos analizado en otras oportunidades, la que ocurrió en pleno gobierno militar cuando frente a una protesta de las organizaciones empresariales por importación de leche subsidiada, se les respondió "que se coman las vacas".<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Ver Grupos Sociales, Organizaciones Representativas y Movilizaciones Políticas: las dos caras de la modernización. Revista Estudios Sociales, No 76, Santiago, Trimestre 2, 1993.

En cuanto a la percepción sobre el grado de eficacia que tienen las organizaciones para solucionar los problemas que enfrentan sus afiliados, se tienen los siguientes datos provenientes de una consulta a los agricultores fruteros:<sup>36</sup>

FEDEFRUTA	27,8%	considera que es eficaz;
Asociación de Exportadores	24,1	" "
SNA	17,7	" "

Como se puede apreciar, la percepción de eficacia crece en la medida que se trata de organizaciones crecientemente especializadas.

En resumen, la elección de las áreas / temas propuestas, ha resultado útil para presentar la realidad de las organizaciones empresariales rurales chilenas. Este ejercicio estimula otorgarle una mayor complejidad a las categorías utilizadas.

---

<sup>36</sup> Ver L. Jarvis, Cecilia Montero y Mauricio Hidalgo. El Empresario Fruticultor: fortalezas y debilidades de un sector heterogéneo. CIEPLAN, Notas Técnicas No 154, Santiago, Noviembre de 1993

#### IV.- Nota final.

En primer lugar es necesario insistir en la necesidad de avanzar en la elaboración de un marco conceptual que sea cada vez más sofisticado y amplio de manera de poder avanzar en la investigación sobre el tema. Esto sólo se puede lograr si se realizan investigaciones, donde se avance sobre un marco en forma acumulativa.

En segundo lugar, la realidad que hemos presentado para el caso de Chile no es una excepción a la situación que se observa en los otros países de América Latina.

Organizaciones similares a las que hemos analizado para el caso chileno son variadas. Se trata de la Sociedade Nacional de Agricultura , de la Confederación Nacional Agraria, de la Unión Democrática Ruralista, todas ellas del Brasil; de la Sociedad Rural Argentina, de la Asociación Rural del Paraguay, de la Sociedad de Agricultura de Colombia, de la Asociación Rural del Uruguay, de la Organización Nacional Agraria (continuada de la Sociedad Nacional Agraria) del Perú, etc. etc. Todas ellas han enfrentado y enfrentan situaciones similares a las que hemos visto de las organizaciones en el caso de Chile.

En tercer lugar, en cuanto a los efectos de la globalización sobre estas organizaciones se puede señalar una tendencia a la constitución de grupos empresariales regionales. Prueba de ello es la realización de la Asamblea de las Organizaciones Silvoagropecuarias de América del Sur, realizada a fines de 1992 en Buenos Aires. Allí queda claro la similitud de realidades que enfrentan las organizaciones empresariales de los diversos países. En dicha reunión participaron delegados de Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay y decidieron aunar fuerzas para superar los problemas de endeudamiento, del crédito y de las trabas a la comercialización de sus productos. Sobre esto último acordaron solicitar sus respectivos gobiernos que jueguen un papel activo en la normalización del comercio internacional de productos agropecuarios. Otro reflejo de la globalización y como ello se expresa en las organizaciones representativas y en la articulación de intereses es nuevo tipo de entidades que han surgido recientemente, como por ejemplo la International Agrobussnes Management Association (IAMA). Esta organización fue creada en 1990 por empresarios y catedráticos <sup>37</sup> para crear un foro para discutir temas relacionados con alimentos y fibras.

IAMA agrupa a empresas, científicos, académicos, productores,

---

<sup>37</sup> El principal inspirador ha sido el profesor Ray A. Goldberg, de la Escuela de Posgraduados de Administración y Negocios de la Universidad de Harvard. Este académico, junto con John H. Davis escribió en 1957 el libro Un Concepto de Agronegocios.

consumidores, médicos y personeros gubernamentales. Sus objetivos son incentivar y promover la investigación multidisciplinaria para mejorar la productividad administrativa de agronegocios y agroindustrias, desarrollar nuevos programas académicos sobre estas actividades, difundir información y nuevas tecnologías, promover la comunicación y una red de inteligencia de compañías privadas, líderes agrícolas, funcionarios públicos y profesores universitarios.

Recientemente en el mes de Mayo de 1994 en Venezuela se realizó el IV Congreso Mundial de Agronegocios con 400 asistentes de 35 países. IAMA cuenta con 1.000 miembros <sup>38</sup>. Este tipo de organizaciones, debe ser objeto de estudios sistemáticos. Quizás, en la era de la globalización, sustituirán a las tradicionales organizaciones que establecieron los empresarios agrícolas en el pasado.

Finalmente, parece importante promover la realización de estudios comparativos de las organizaciones empresariales rurales, por lo menos dentro de América Latina, utilizando un marco conceptual y metodología similares. La experiencia del autor al realizar un estudio comparativo entre Chile y Brasil resultó interesante. Las situaciones de semejanzas y de diferencias permitió profundizar el conocimiento de las organizaciones en los dos países estudiados <sup>39</sup>. Trabajos sobre organizaciones regionales como algunos realizados en México <sup>40</sup> permiten avanzar en la comprensión de esta realidad.

---

<sup>38</sup> Ver Revista del Campo N 935 del Diario El Mercurio, Santiago, 13 de Junio de 1994.

<sup>39</sup> Ver Organizaciones Empresariales Rurales. Los casos de Brasil y de Chile. Documento de Trabajo FLACSO N° 360, 46 págs. Santiago, Noviembre de 1987. Trabajo Presentado al XI Encuentro Anual de la Asociación Nacional de Programas de Pos Graduación e Investigación en Ciencias Sociales (ANPOCS), Sao Paulo, Octubre 1987. Fue publicado en la Revista Reforma Agraria de la Asociación Brasileira de Reforma Agraria (ABRA) Vol 17, N° 2, Campinas, Brasil, Agosto-Noviembre 1987. También publicado en la Revista Paraguaya de Sociología N° 70, Septiembre-Diciembre de 1987.

<sup>40</sup> Ver el interesante estudio de Hubert Carton de Grammont. Los Empresarios Agrícolas y el Estado: Sinaloa 1893 - 1984. Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Sociales, México 1990.



Bibliografía.

Barrington Moore. Los orígenes sociales de la dictadura y de la democracia. Ediciones Península, Barcelona, 1973.

Barrington Moore. Injustica. As bases sociais da obediencia en da revolucao. Editorial Brasiliense, Sao Paulo, 1987.

Hubert Carton de Grammont. Los Empresarios Agrícolas y el Estado: Sinaloa 1893 - 1984. Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Sociales, México 1990.

Jean Carriere. Los terratenientes organizados y la modernización capitalista de la agricultura. Comentarios teóricos y un estudio de caso chileno. en: El Sector Agrario en América Latina y Cambio Social. Instituto de Estudios Latinoamericanos de Estocolmo. 1979.

Manuel Castillo Ochoa. La identidad confundida. El pensamiento empresarial frente a la crisis reciente. En : Movimientos Sociales y Crisis: El Caso Peruano. Eduardo Ballón (editor), DESCO, Perú, 1986.

Manuel Castillo Ochoa. El circulo cerrado: de poder de grupo a empresarios y grupos de poder. en: Movimientos Sociales: elementos para una relectura. DESCO, Perú, 1990.

Enrique Florescano (editor). Haciendas, Plantaciones y Latifundios en América Latina. Editorial Siglo XXI, México, 1975.

André Gunder Frank y Marta Fuentes. Diez Tesis sobre los Movimientos Sociales. en: El Juicio al Sujeto. Un análisis global a los movimientos sociales. FLACSO, México, 1990.

J. Frouws and M. Ettema. Specialized Farmers Association in the Netherlands Recent developments and perspectives, Wageningen, 1993.

Sergio Gómez. Los empresarios agrícolas. ICIRA, Santiago, 1972.

Sergio Gómez. Organizaciones empresariales rurales y políticas estatales. Coyunturas de conflictos y de consensos. Documento de Trabajo FLACSO, Santiago, 1988.

L. Jarvis, Cecilia Montero y Mauricio Hidalgo. El Empresario Friticultor: fortalezas y debilidades de un sector heterogéneo. CIEPLAN, Notas Técnicas No 154, Santiago, Noviembre de 1993

G. Huizer. El Potencial revolucionario del Campesinado en América

- Latina. Editorial Siglo XXI, México 1973.
- Gonzalo Izquierdo. Un estudio de las ideologías chilenas. La Sociedad Nacional de Agricultura en el siglo XIX. CESO, Universidad de Chile, 1968.
- Angela Kageyama, Coorderadora, Instituto de Economía de la Universidad de Campinas, UNICAMP, O Novo Padrao Agrícola Brasileiro: Do Complexo Rural aos Complexos Agroindustriais, En Agricultura e Políticas Publicas. IPEA, Rel. 127, Brasilia, 1990.
- Fleming Just. Specialised Producers Association in Denmark. Paper presented to the XV European Congress of Rural Sociology 2 - 6 August, 1993. Wageningen, The Netherlands.
- Henry Landsberger. Latin American Peasant Movement. Cornell University Press, Ithaca 1969.
- Henry Landsberger y Fernando Canitrot. Iglesia Intelectuales y Campesinos. La huelga de Molina. Editorial del Pacífico, Santiago, 1967.
- Eduardo Moyano E. Corporativismo y agricultura. (asociaciones profesionales y articulación de intereses en la agricultura Española) MAPA, Madrid, 1984.
- Eduardo Moyano E. Sindicalismo y política agraria en Europa. Serie Estudios MAPA, Madrid, 1988.
- Gerardo Muller. "Agricultura e Industrializacáo do campo no Brasil". Revista de Economía Política, vol. 2/2, N° 6, abril-junio, 1982.
- Andrew Pearse. The Latin American Peasant. Frank Cass, London, 1975.
- PREALC. Política Económica y Actores Sociales. (La concertación de ingreso y empleo) PREALC, Santiago, 1988.
- A. Quijano. Movimientos Campesinos Contemporáneos en América Latina. En: Elites y Desarrollo en América Latina. Lipset y Solari. Editorial Paidós. Segunda Edición 1971.
- José Graziano da Silva Complexos Agroindustriais e outros Complexos En Revista Reforma Agraria, Vol. 24, No. 3 Septiembre-Diciembre 1991, Campinas, Sao Paulo, Brasil.
- Neil J. Smelser. Theory of Collective Behavior. Routledge & Kegan Paul. London, 1970.
- Alain Touraine. Actores Sociales Y Sistemas Políticos en América

Latina. PREALC. Santiago 1987.

Eric Wolf. Los Campesinos. Nueva Colección Labor. Barcelona, 1971.

